



دورة إدارة العقود والصياغة القانونية

صياغة العقود وإدارتها بطريقة فعّالة، مع معالجة مشكلات الكتابة القانونية، إدارة المخاطر، وضمان التعامل الأمثل مع النزاعات في العقود المحلية والدولية.

قاعة فندقية

الفندق :

القاهرة

المدينة :

2026-12-17

تاريخ النهاية :

2026-12-13

تاريخ البداية :

\$ 3950

السعر :

Week 1

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

تغطي هذه الدورة التدريبية المراحل الثلاث للتعاقد: التفاوض على "الصفقة"؛ صياغة وتوثيق تلك الصفقة بطريقة قوية وعملية، وصياغة خطابات قانونية مختلفة، وإدارة أداء العقد نفسه. ستساعد هذه الدورة التدريبية المشاركين في الحصول على وعي بالممارسات في المجالات الأخرى والصناعات الأخرى، والتي يمكن أن تضيف قيمة كبيرة إلى مواقفهم الخاصة. علاوة على ذلك، ستوفر الدورة التدريبية أيضاً فرصة للنظر في الأمور من منظور الطرف الآخر في العقد.

أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة التدريبية :

- فهم الحاجة إلى التفاوض بشأن "الصفقة" قبل هيكلة وثائق العقد.
- استخدام الأدوات والتقنيات للمساعدة في مثل هذه المفاوضات وتعزيز الإدارة الفعالة للعقد.
- تقييم صياغة وتعديل بنود العقد المحددة، باستخدام أمثلة حقيقية من التأمين والمصانع.
- تطبيق ممارسة الكتابة القانونية الجيدة.
- إثبات سجل الكتابة القانونية.
- فحص طرق تجنب الخلافات أو إدارتها بنجاح.
- نصائح عملية لمحترفي الأعمال للتعامل مع عواقب عدم الأداء مثل الآلات أو الظروف.
- تحليل آليات العقود باللغة الإنجليزية.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- المحامين.
- موظفي الإدارات القانونية.
- موظفي إدارة العقود والمشتريات.
- مديري المشاريع.
- المستشارين القانونيين.
- المهتمين بالصيغ القانونية للعقود.

منهجية الدورة

تبدأ الدورة بتعريف مفهوم الصفقة وعلاقتها بالعقد، استعراض المكونات الأساسية للعقد، واستراتيجيات التفاوض والصياغة في المواقف المعقدة، مع التركيز على السلطة والإجراءات الشكلية لإبرام العقود. العقود عبر الحدود، اتفاقيات شراء الأسهم، Boilerplate، تستعرض الدورة الصياغة القانونية للمنظمات والمصانع، بما في ذلك بنود ومعالجة الأخطاء الشائعة في العقود التجارية. تركز الدورة على اللغة القانونية البسيطة والمراسلات الرسمية، وتقديم حلول عملية لمشكلات الكتابة القانونية في القطاعات المختلفة، مع تجنب الغموض واللبس في المصطلحات الإنجليزية القانونية. تغطي الدورة صياغة البنود المحددة في العقود المتعلقة بالإنتاج والخدمات، إدارة الأداء، تعديل العقود، معالجة المخاطر والمسؤوليات، وإدارة المطالبات والدروس المستفادة من العقود العملية. تختتم الدورة بأساليب التعامل مع النزاعات، من تحديد المشاكل المحتملة وإدارتها، إلى تسوية النزاعات الداخلية والخارجية باستخدام التحكيم، الوساطة، أو الاستعانة بالخبراء، مع التركيز على حماية الحقوق القانونية وتحقيق النتائج التجارية المثلى.

محاور الدورة

اليوم الأول: ما هي "الصفقة" وتربطها مع العقد وكيف الوصول إلى هناك؟

- ما الذي يشكل العقد: الشكل والمكونات والبنية الأساسية.
- سياق الترتيبات التجارية.
- حلول تجارية مبتكرة (مثل الشراكة، عقود "BOOT"، إلخ).
- العلاقة بين التفاوض وصياغة العقد.
- إبرام صفقة - سلطة التوقيع ومبادئ الوكالة.
- الإجراءات الشكلية لإتمام العقد.
- التفاوض وصياغة العقود.
- مبادئ التفاوض في التعاقد.
- التفاوض في المواقف الصعبة والمعقدة.
- هيكل الوثائق المعقدة - التسلسل الهرمي للمصطلحات.
- استخدام وتعديل النماذج القياسية.
- سابقة في التعاقد الدولي.
- التعامل مع مؤهلات العقد وتعديلاته.

اليوم الثاني: الصياغة القانونية للمنظمات والمصانع

- علامات العقد جيد الصياغة: القواعد البسيطة.
- لغة الصياغة: Will v Shall v Must.
- تحديد الإجراءات القانونية للعقد الملزم.
- هيكل وتشكيل عقد تجاري: اتباع الصيغة ولن تخطئ.
- أهمية بنود Boilerplate: إن تجاهلها قد يكلف الأعمال المليارات.
- المستندات الأولية - باستخدام رؤوس المصطلحات بفعالية.
- كلمات وعبارات غامضة في العقود التجارية- تعرف على المزالق.
- نظرة عامة على العقود عبر الحدود: التوزيع مقابل اتفاقيات الوكالة المشتركة.
- اتفاقيات شراء الأسهم: توزيع المخاطر بين البائع والمشتري.
- استكشاف الأخطاء وإصلاحها: تتبع وتصحيح الأخطاء في عقدك.

اليوم الثالث: اللغة الإنجليزية البسيطة في المراسلات القانونية

- ممارسة الكتابة القانونية الجيدة.
- الانتقال من legalese إلى Plain English.
- عبارات قديمة لا داعي لها ولا معنى لها.
- ارتصاف.
- المزالق والقضايا المتعلقة باستخدام المصطلحات القانونية في الكتابة القانونية.
- نصائح لكتابة رسائل بريد إلكتروني قصيرة بشكل فعال.
- استراتيجيات لصياغة رسائل بريد إلكتروني مفصلة وطويلة.
- إرشادات لكتابة رسائل بريد إلكتروني رسمية.
- معالجة مشاكل الكتابة القانونية لقطاعات التأمين والقطاعات الأخرى.
- مشكلة المصطلحات الإنجليزية.
- إعادة صياغة التعبيرات الاصطلاحية الإنجليزية بسهولة الخلط بين الكلمات.
- القطع غير الضرورية.
- كلمات Y.
- استخدام مصطلحات متسقة.
- الغموض: كيف نتجنبه.
- اللبس: كيف نتجنبه.
- إساءة استخدام حرف الجر في التواريخ.
- كلمات مشكلة.
- الكلمات المتنازع عليها باستمرار.
- الضمائر الشخصية.

- اختيار الكلمات الصحيحة.
- إعادة كتابة الجمل لإزالة اللغة الخاصة بالجنس.

اليوم الرابع: صياغة البنود المحددة في الإنتاج والخدمات

- أحكام المنطوق والتزامات الأداء.
- سند الملكية والمخاطر والدفع.
- تغييرات العقد: نقل الحقوق، التعديل، ونطاق العمل.
- الإنهاء والتعليق وسبل تصحيح التقصير.
- تحديد، واستبعاد المسؤولية، والقوة القاهرة، والتنازل.
- قانون العقد وفض المنازعات.
- إدارة العقود الفعالة
- تقييم المخاطر وإدارتها.
- تعيين المسؤوليات وبدء الاجتماعات: تحديد وإدارة التوقعات.
- التعامل مع حالات التخلف عن السداد والتأخير والاضطراب.
- إدارة المطالبات.
- قضايا الدفع - بما في ذلك التجارة الدولية.
- الدروس المستفادة.

اليوم الخامس: التعامل مع النزاعات

- التعرف على المشاكل المحتملة والتعامل معها عند ظهورها.
- الحقوق القانونية والنتائج التجارية متميزة.
- هياكل التفاوض لتسوية المنازعات الداخلية.
- تسوية المنازعات الخارجية - التقاضي والتحكيم.
- البدائل الحديثة في حل النزاعات
 - التحكيم.
 - تحديد الخبراء.
 - الوساطة.

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.